

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK BANK SYARIAH DI INDONESIA*****PRODUCT DEVELOPMENT STRATEGY OF ISLAMIC BANKS IN INDONESIA*****Oleh:****Dwi Gemina****Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Djuanda Bogor****ABSTRACT**

*Islamic Banks and Sharia Rural Banks are expected to be a means by which to collect funds from the majority Muslim community, once channeled into the community with products that are attractive and accessible to the public. Islamic Banking Products is a market segment that is relatively certain that the Islamic community but it is also possible exploited by non-Muslim community. Therefore, it is how the efforts made so it appears as a product that mkenarik and to create satisfaction for consumers. From the point of satisfaction not only the satisfaction of birth but also the inner satisfaction, which should be perhatian is a product that does not contain elements Islam. Kehadiran prohibition in Islamic banks in Indonesia requires the participation of the Islamic community who think that conventional banking practices do not fit on the sharia. Operasional Islamic banks showed the development of more advanced compared to the BPRS. BPRS still largely experiencing difficulty in obtaining margin is the level of revenue sharing.*

*Key words: Bank Syariah BPRS, Product Development and Benefit Sharing.*

**I. PENDAHULUAN****1.1 Latar Belakang Penelitian**

Sasaran pembangunan masyarakat adalah terciptanya kualitas manusia dan kualitas masyarakat Indonesia yang maju dan mandiri dalam tata kehidupan berbangsa dan bernegara. Untuk mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan organisasi adalah sumber daya manusia, dan bagaimana baiknya sumber daya manusia difokuskan untuk memenuhi tujuan-tujuan organisasi. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dapat diukur melalui berbagai indikator. salah satu indikator ukuran kualitas manusia adalah tinggi rendahnya tingkat pendapatan perkapita yang dicapai dalam ukuran waktu tertentu, dengan

tingkat pendapatan perkapita yang relative tinggi, memberikan indikasi berkualitas. untuk dapat meningkatkan pendapatan perkapita, Diperlukan peningkatan pembangunan ekonomi dapat terlaksana apabila ditunjang dengan dana yang cukup memadai. Pentingnya pengalangan dana dari masyarakat melalui lembaga keuangan baik bank, termasuk didalamnya Bank Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah, maupun lembaga keuangan bukan bank.

Bank Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah diharapkan menjadi sarana yang dapat menghimpun dana dari masyarakat yang mayoritas beragama Islam, sekaligus

menyalurkannya ke dalam masyarakat dengan produk-produk yang menarik dan dapat dijangkau oleh masyarakat. Dengan adanya Bank Syariah yang beroperasi atas dasar bagi hasil diharapkan agar kebutuhan masyarakat muslim Indonesia akan pelayanan jasa perbankan yang sesuai dengan prinsip syariat Islam dapat dipenuhi, sekaligus lebih menggerakkan potensi ekonomi dan partisipasi masyarakat Islam secara bulat dan totalitas dalam pembangunan masyarakat Indonesia.

Bank Syariah melakukan kegiatan operasional perbankan dengan cara menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, sebagaimana halnya bank konvensional. dalam menghimpun dana, bank syariah menerima simpanan dalam bentuk giro, deposito berjangka, tabungan dan penerimaan dana lainnya, sedangkan dalam menyalurkan dana Bank Syariah juga melakukan kegiatan pembiayaan. Bagi Bank Syariah juga melakukan kegiatan perbankan sebagaimana yang ditetapkan bagi Bank Perkreditan Rakyat konvensional.

Aneka ragam produk maupun operasional Bank Syariah merupakan hal baru dikalangan perbankan pada khususnya dan masyarakat awam pada umumnya, sehingga perlu mempunyai strategi dalam pemasaran dan pengoperasiannya guna mendapatkan tepat operasional sebagaimana halnya bank-bank konvensional. Meskipun keberadaan bank Syariah tersebut dalam system perbankan Indonesia merupakan lembaga pembiayaan dari masyarakat Islam, oleh karena masyarakat Islam (kelompok kaya) dan untuk masyarakat Islam (kelompok miskin).

### **1.2 Perumusan Masalah**

- a. Bagaimana kehadiran bank syariah di Indonesia
- b. Bagaimana operasionalnya Bank Syariah

- c. Bagaimana perkembangan bank umum syariah dengan BPR Syariah
- d. Bagaimana hubungan dengan factor-faktor penentu kinerja unggul dalam operasionalnya

### **1.3 Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui kehadiran bank syariah di Indonesia
- b. Untuk mengetahui operasionalnya Bank Syariah
- c. Untuk mengetahui perkembangan bank umum syariah dengan BPR Syariah
- d. Untuk mengetahui hubungan dengan factor-faktor penentu kinerja unggul dalam operasionalnya

### **Manfaat Penelitian**

1. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan yang dapat dijadikan sebagai salah satu sumbangan pemikiran, dasar kajian empiris bagi bank dan dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi atas kebijakan di masa yang akan datang dan menjadi salah satu bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan di masa yang akan datang.
2. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, ilmu pengetahuan dan pengalaman di bidang perbankan syariah

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Bank Syariah**

Sebagai lembaga keuangan, perbankan memiliki peranan penting dalam memperlancar jalannya pembangunan maupun perekonomian suatu negara. Eksistensinya menempati posisi sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi di sektor riil dengan pemilik dana. Tugas utama bank adalah

sebagai lembaga perantara keuangan (*financial intermediaries*), yang menyalurkan dana dari pihak yang berkelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan dana atau kekurangan dana pada waktu yang ditentukan. Bank konvensional maupun bank syariah keduanya berfungsi sebagai suatu lembaga intermediasi (*intermediary institution*), yaitu mengerahkan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkannya.

Stuart (dalam Dendawijaya, 2005:14) mengartikan bank sebagai berikut, “Bank adalah suatu badan yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan kredit, baik dengan alat-alat pembayarannya sendiri atau dengan uang yang diperolehnya dari orang lain, maupun dengan jalan memperedarkan alat-alat penukar baru berupa uang giral.” Sedangkan pengertian bank pada pasal 1 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yaitu, “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.”

Terdapat dua jenis bank berdasarkan pembayaran bunga atau pembagian hasil usaha yaitu bank konvensional dan bank berdasarkan prinsip syariah atau biasa disebut bank syariah. Menurut Susilo (dalam Ferdinan, 2005: 13) definisi bank konvensional dan bank syariah sebagai berikut : “Bank konvensional yaitu bank yang dalam aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya, memberikan dan mengenakan imbalan berupa bunga atau sejumlah imbalan dalam persentase tertentu dari dana

untuk suatu periode tertentu. Persentase tertentu ini biasanya ditetapkan per tahun”. “Bank syariah yaitu bank yang dalam aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil.”

Sedangkan pengertian bank syariah pada pasal 1 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah sebagai berikut: Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Dalam pasal 1 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disebutkan bahwa yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Salah satu jenis bank syariah berdasarkan pasal 18 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah Bank Umum Syariah. Bank Umum Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

## 2.1 Sejarah Perbankan Syariah

Menurut Karim (2007: 17-25) sepanjang sejarah praktik-praktik perbankan yang dilakukan oleh umat Muslim meliputi:

- a. Praktik perbankan di zaman Rasulullah Saw. dan sahabat  
Secara umum, bank adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang. Dalam sejarah perekonomian umat Islam,

pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah Saw. Praktik-praktik seperti menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis serta melakukan pengiriman uang telah lazim dilakukan sejak zaman Rasulullah Saw. Penggunaan cek juga telah dikenal luas sejalan dengan meningkatnya perdagangan antara negeri Syam dengan Yaman, yang paling tidak berlangsung dua kali dalam setahun. Bahkan, pada masa pemerintahannya, Khalifah Umar bin al-Khattab r.a. menggunakan cek untuk membayar tunjangan kepada mereka yang berhak. Di samping itu, pemberian modal untuk modal kerja berbasis bagi hasil, seperti *mudharabah*, *muzara'ah*, *musaqah*, telah dikenal sejak awal di antara kaum Muhajirin dan kaum Anshar.

b. Praktik perbankan di zaman Bani Umayyah dan Bani Abbasiyah

Di zaman Rasulullah Saw. fungsi-fungsi perbankan seperti menerima deposit, menyalurkan dana dan melakukan transfer dana dilakukan oleh perorangan dan biasanya satu orang hanya melakukan satu fungsi. Baru kemudian, di zaman Bani Abbasiyah, ketiga fungsi perbankan dilakukan oleh satu individu. Perbankan mulai berkembang pesat ketika beredar banyak jenis mata uang pada zaman itu sehingga perlu keahlian khusus untuk membedakan antara satu mata uang dengan mata uang lainnya. Peranan bankir pada zaman Abbasiyah mulai populer

pada pemerintahan Khalifah Muqtadir. Pada saat itu hampir setiap *wazir* (menteri) mempunyai bankir sendiri. Kemajuan praktik perbankan pada zaman itu ditandai dengan beredarnya *saq* (cek) dengan luas sebagai media pembayaran. Bahkan peranan bankir telah meliputi tiga aspek, yakni menerima deposit, menyalurkannya, dan mentransfer uang.

c. Praktik perbankan di Eropa

Dalam perkembangan berikutnya, kegiatan yang dilakukan oleh perorangan kemudian dilakukan oleh institusi yang saat ini dikenal sebagai bank. Ketika bangsa Eropa mulai menjalankan praktik perbankan, persoalan mulai timbul karena transaksi yang dilakukan menggunakan instrument bunga yang dalam pandangan *fiqh* adalah riba, dan oleh karenanya haram. Transaksi berbasis bunga ini semakin merebak ketika Raja Henry VIII pada tahun 1545 membolehkan bunga (*interest*) meskipun tetap mengharamkan riba (*usury*) dengan syarat bunganya tidak boleh berlipat ganda (*excessive*). Setelah wafat, Raja Henry VIII digantikan oleh Raja Edward VI yang membatalkan kebolehan bunga uang. Hal ini tidak berlangsung lama. Ketika wafat, ia digantikan oleh Ratu Elizabeth I yang kembali memperbolehkan praktik pembungaan uang.

d. Perbankan syariah modern

Oleh karena bunga uang secara *fiqh* dikategorikan sebagai riba yang berarti haram, di sejumlah negara Islam dan berpenduduk mayoritas Muslim mulai timbul usaha-usaha untuk mendirikan

lembaga bank alternatif non-ribawi. Usaha modern pertama untuk mendirikan bank tanpa bunga dilakukan di Malaysia pada pertengahan tahun 1940-an, tetapi usaha ini tidak sukses. Eksperimen lain dilakukan di Pakistan pada akhir tahun 1950-an, dimana suatu lembaga perkreditan tanpa bunga didirikan di pedesaan negara itu.

Eksperimen pendirian bank syariah yang paling sukses dan inovatif di masa modern ini dilakukan di Mesir pada tahun 1963, dengan berdirinya *Mit Ghamr Local Saving Bank*. Bank ini mendapat sambutan yang cukup hangat di Mesir, terutama dari kalangan petani dan masyarakat pedesaan. Namun, karena terjadi kekacauan politik di Mesir, *Mit Ghamr* mulai mengalami kemunduran, sehingga operasionalnya diambil alih oleh *National Bank of Egypt* dan bank sentral Mesir pada tahun 1967. Pengambilalihan ini menyebabkan prinsip nir-bunga pada *Mit Ghamr* mulai ditinggalkan, sehingga bank ini kembali beroperasi berdasarkan bunga. Pada tahun 1971, akhirnya konsep nir-bunga kembali dibangkitkan pada masa rezim Sadat melalui pendirian *Nasser Social Bank*.

### **2.3 Perkembangan Bank Syariah di Indonesia**

Antonio (2005: 25-26) menjelaskan bahwa berkembangnya bank-bank syariah di negara-negara Islam berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Beberapa uji coba pada skala yang relatif terbatas telah diwujudkan. Di antaranya adalah Baitul Tamwil-Salman, Bandung yang

sempat tumbuh mengesankan. Di Jakarta juga dibentuk lembaga serupa dalam bentuk koperasi, yakni Koperasi Ridho Gusti.

Prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan Lokakarya Bunga Bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Kelompok kerja yang disebut Tim Perbankan MUI, bertugas melakukan pendekatan dan konsultasi dengan semua pihak terkait.

Di Indonesia, bank syariah yang pertama didirikan adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Akte pendirian Bank Muamalat Indonesia ditandatangani pada tanggal 1 November 1991 dan mulai dioperasikan pada tanggal 1 Mei 1992. Pada awal pendirian Bank Muamalat Indonesia, keberadaan bank syariah ini belum mendapat perhatian yang optimal dalam tatanan industri perbankan nasional. Landasan hukum operasi bank yang menggunakan sistem syariah ini hanya dikategorikan sebagai “bank dengan sistem bagi hasil”, tidak terdapat rincian landasan hukum syariah serta jenis-jenis usaha yang diperbolehkan. Hal ini sangat jelas tercermin dari Undang-Undang No. 7 tahun 1992, dimana pembahasan perbankan dengan sistem bagi hasil diuraikan hanya sepiantas lalu dan merupakan “sisipan” belaka.

Perkembangan perbankan syariah ditandai dengan disetujuinya

Undang-Undang No. 10 tahun 1998. Dalam undang-undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Dengan diberlakukannya Undang-Undang No.10 Tahun 1998 tidak menutup kemungkinan bagi pemilik bank negara, swasta nasional bahkan pihak asing sekalipun untuk membuka cabang syariahnya di Indonesia. Pengaturan mengenai perbankan syariah di dalam Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang No. 10 tahun 1998 belum spesifik. Oleh karena itu telah disetujui adanya Undang-Undang tersendiri mengenai perbankan syariah yaitu Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Setelah diberlakukannya Undang-undang No.10 tahun 1998 tentang Perbankan sebagai pengganti Undang-undang No.7 tahun 1992, perbankan syariah di Indonesia mendapatkan kesempatan yang lebih luas untuk berkembang, menyelenggarakan kegiatan usaha, termasuk pemberian kesempatan kepada bank umum konvensional untuk membuka kantor cabang yang melaksanakan operasional perbankan berdasarkan prinsip syariah. Jika pada tahun 1992–1998 hanya ada satu bank syariah, maka berdasarkan data BI pada Mei 2007, jumlah bank syariah telah mencapai 29 unit yang terdiri atas 3 Bank Umum Syariah dan 26 Unit Usaha Syariah. Selain itu, jumlah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) telah mencapai 106 unit pada periode yang sama.

Berdasarkan Laporan Perkembangan Perbankan Syariah-Bank Indonesia, tahun 2005 merupakan tahun yang penuh

tantangan bagi industri perbankan syariah nasional, khususnya berkaitan dengan kondisi makro ekonomi yang ditandai oleh tingkat suku bunga dan inflasi yang relatif tinggi. Namun, karena optimisme yang tinggi dari para pemangku kepentingan (*stakeholders*) perbankan syariah, maka pertumbuhan volume usaha perbankan syariah mampu mencapai angka 36,4 persen. Dan pelaksanaan fungsi intermediasi bank syariah masih baik dengan posisi *financing to deposit ratio* (FDR) sebesar 97,8 persen dengan tingkat pembiayaan bermasalah (NPF-Gross) di bawah 3 persen. Secara kualitatif, pada tahun 2005 juga telah terjadi kecenderungan peningkatan pembiayaan berbasis bagi hasil, yaitu sebesar 33 persen dibandingkan tahun 2004 (29 persen).

Sejalan dengan bertambahnya jaringan kantor bank, industri perbankan syariah mampu meningkatkan pangsa total aset perbankan syariah dalam industri perbankan nasional dari 1,26 persen pada akhir tahun 2004 menjadi 1,42 persen pada akhir 2005. Di sisi penghimpunan dana pihak ketiga (DPK) juga menunjukkan peningkatan sebesar Rp 3,7 triliun (31,4 persen) menjadi Rp 15,6 triliun yang diikuti oleh kenaikan pangsa DPK perbankan syariah sebesar 1,38 persen. Meskipun demikian, tren meningkatnya suku bunga menyebabkan adanya peningkatan risiko *displacement* (pengalihan dana dari bank syariah ke bank konvensional) yang dihadapi perbankan syariah. Hal ini menyebabkan pertumbuhan DPK perbankan syariah sedikit terhambat khususnya pada triwulan 3-2005 ketika diperkirakan lebih dari Rp 1 triliun dana nasabah dialihkan, meskipun di akhir tahun, perbankan syariah berhasil

memulihkan kembali kepercayaan para deposan baik korporasi maupun perorangan yang ditandai dengan pertumbuhan DPK sebesar Rp 2,2 triliun.

Sementara itu, kegiatan penyaluran dana melalui pembiayaan yang diberikan (PYD) juga menunjukkan peningkatan sebesar Rp 3,7 triliun (32,6 persen) menjadi Rp15,2 triliun. Peningkatan tersebut mampu menaikkan pangsa pembiayaan perbankan syariah terhadap total kredit perbankan nasional dari 2,05 persen pada akhir tahun 2004 menjadi 2,19 persen pada akhir 2005. Pertumbuhan pembiayaan yang masih cukup tinggi dalam kondisi sektor riil yang kurang kondusif akibat meningkatnya tekanan inflasi, berdampak pada meningkatnya jumlah pembiayaan bermasalah (*non performing financing*). Namun, dengan meningkatkan kehati-hatian dan fokus serta intensitas penanganan risiko pembiayaan, pada akhir 2005 konsentrasi pembiayaan bermasalah dapat dipertahankan pada level yang terkendali yaitu dengan rasio NPF (*gross*) sebesar 2,8 persen.

#### **2.4 Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional**

Bank konvensional dan bank syariah dalam beberapa hal memiliki persamaan terutama dari sisi teknis penerimaan uang, mekanisme tranfer, teknologi yang digunakan, persyaratan umum pembiayaan, dan lain sebagainya. Perbedaan yang mendasar antara bank syariah dengan bank konvensional juga menyangkut aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja.

##### **a. Akad dan aspek legalitas**

Dalam bank syariah, akad yang dilakukan memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi karena akad yang

dilakukan berdasarkan hukum Islam. Seringkali nasabah berani melanggar kesepakatan/perjanjian yang telah dilakukan bila hukum itu hanya berdasarkan hukum positif belaka, tapi tidak demikian bila perjanjian tersebut memiliki pertanggungjawaban hingga *yaumul qiyamah* nanti.

b. Lembaga penyelesaian sengketa  
Berbeda dengan perbankan konvensional, jika pada perbankan syariah terdapat perbedaan atau perselisihan antara bank dan nasabahnya, kedua belah pihak tidak menyelesaikannya di pengadilan negeri, tetapi menyelesaikannya sesuai tata cara dan hukum materi syariah. Lembaga yang mengatur hukum materi dan atau berdasarkan prinsip syariah di Indonesia dikenal dengan nama Badan Arbitrase Muamalah Indonesia atau BAMUI yang didirikan secara bersama oleh Kejaksaan Agung Republik Indonesia dan Majelis Ulama Indonesia.

##### **c. Struktur organisasi**

Bank syariah memiliki struktur organisasi yang relatif sama dengan bank konvensional, misalnya dalam hal komisaris dan direksi, tetapi unsur yang amat membedakan antara keduanya adalah keharusan adanya Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan garis-garis syariah.

d. Bisnis dan usaha yang dibiayai  
Dalam bank syariah, bisnis atau usaha yang dilaksanakan tidak terlepas dari saringan syariah. Bank syariah tidak akan mungkin membiayai usaha yang terkandung di dalamnya hal-hal yang diharamkan.

##### **e. Lingkungan kerja dan *corporate culture***

Sebuah bank syariah selayaknya memiliki lingkungan kerja yang sejalan dengan syariah. Dalam hal etika,

misalnya sifat *amanah* dan *shiddiq*, harus melandasi setiap karyawan sehingga tercermin integritas eksekutif muslim yang baik. Karyawan bank syariah harus *skillful* dan profesional (*fathanah*), dan mampu melakukan tugas secara *team work* dimana

informasi merata di seluruh fungsional organisasi (*tabligh*). Demikian pula dalam hal *reward* dan *punishment*, diperlukan prinsip keadilan yang sesuai dengan syariah.

**Tabel 1. Perbandingan Bank Syariah dengan Bank Konvensional**

<b>BANK SYARIAH</b>	<b>BANK KONVENSIONAL</b>
1. Melakukan investasi-investasi yang halal saja	1. Investasi yang halal dan haram
2. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli atau sewa	2. Memakai perangkat bunga
3. <i>Profit dan falah oriented</i>	3. <i>Profit oriented</i>
4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan	4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitur-kreditur
5. Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah.	5. Tidak terdapat dewan sejenis.

## 2.5 Produk dan Jasa Perbankan Syariah

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar, yaitu produk penyaluran dana (*financing*), produk penghimpunan dana (*funding*), produk jasa (*service*).

### 1. Penyaluran Dana

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu pembiayaan dengan prinsip jual-beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad pelengkap.

#### a. Prinsip Jual Beli (*Ba'i*)

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan

kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi bagian atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayaran dan waktu penyerahan barang, yaitu : **1) Pembiayaan *Murabahah*** (*al-ba'i bi tsaman ajil*) lebih dikenal sebagai *murabahah* saja. *Murabahah*, yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual-beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*). Definisi *murabahah* menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 102 adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya



perolehan barang tersebut kepada pembeli. 2) **Pembiayaan Salam** adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.103 mendefinisikan *salam* sebagai akad jual beli barang pesanan (*muslam fiih*) dengan pengiriman di kemudian hari oleh penjual (*muslam illaihi*) dan pelunasannya dilakukan oleh pembeli pada saat akad disepakati sesuai dengan syarat-syarat tertentu. 3) **Pembiayaan Istishna'** menyerupai produk *salam*, tetapi dalam *istishna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Definisi *istishna'* dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 104 adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni'*) dan penjual (pembuat, *shani'*). Berdasarkan akad *istishna'*, pembeli menugaskan penjual untuk menyediakan barang pesanan (*mashnu'*) sesuai spesifikasi yang disyaratkan untuk diserahkan kepada pembeli dengan cara pembayaran di muka atau tangguh.

#### b. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

*Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang tersebut. Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja

dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual-beli objek transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.

#### c. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut : 1) Pembiayaan *Musyarakah* dalam pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 106 adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana. Dana tersebut meliputi kas atau asset nonkas yang diperkenankan oleh syariah. 2) Pembiayaan *Mudharabah* merupakan bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahib al-maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Definisi *mudharabah* dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 105 adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*pemilik dana*) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik dana.

#### b. Akad Pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tetapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Akad pelengkap ini adalah akad-akad tabaru yaitu, segala

macam perjanjian yang menyangkut *non-for profit transaction* (transaksi nirlaba).

c. *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang)

Tujuan fasilitas ini adalah untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti biaya atas jasa pemindahan piutang. Untuk mengantisipasi risiko kerugian yang akan timbul, bank perlu melakukan penelitian atas kemampuan pihak yang berhutang dan kebenaran transaksi antara yang memindahkan piutang dengan yang berhutang.

d. *Rahn* (Gadai)

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

e. *Qardh*

Pinjaman *Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. *Qardh* dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan komersil.

f. *Wakalah* (Perwakilan)

*Wakalah* dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso dan transfer uang. Kelalaian dalam menjalankan kuasa menjadi tanggung jawab bank, kecuali kegagalan karena *force majeure* menjadi tanggung jawab nasabah.

g. *Kafalah* (Garansi Bank)

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mensyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai *rahn*. Bank dapat pula menerima dana tersebut dengan

prinsip *wadiah* (titipan). Untuk jasa-jasa ini, bank mendapatkan pengganti biaya atas jasa yang diberikan.

**2. Produk Penghimpunan Dana**

Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadiah* (titipan) dan *mudharabah*.

a. Prinsip *wadiah*

*Wadiah* merupakan titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat apabila nasabah yang bersangkutan menghendaki.

b. Prinsip *Mudharabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposit bertindak sebagai *shahib al maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan untuk melakukan *murabahah* atau *ijarah*. Dana tersebut juga dapat digunakan bank untuk melakukan *mudharabah* kedua. Hasil usaha ini akan dibagihasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam hal bank menggunakannya untuk melakukan *mudharabah* kedua, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian yang terjadi.

**3. Jasa Perbankan**

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang kelebihan dana, bank syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut berupa : 1) *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing) adalah akad jual beli suatu valuta dengan valuta lainnya. Penyerahan harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Transaksi valuta asing pada bank syariah hanya dapat dilakukan untuk tujuan lindung

nilai (*hedging*) dan tidak untuk tujuan spekulasi dalam mengambil keuntungan dari valuta asing tersebut. 2) *Ijarah* (sewa), Jenis kegiatan *ijarah* antara lain penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut.

BPR adalah bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka dan /atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Bank umum yang bertugas melayani seluruh jasa-jasa perbankan dan melayani segenap lapisan masyarakat, baik perorangan maupun lembaga-lembaga lainnya. Bank umum (bank komersial) dikelompokkan dalam 2 (dua) jenis yaitu bank umum devisa dan bank umum non devisa. Sedangkan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) melayani masyarakat kecil di kecamatan dan pedesaan. Usaha BPR sebagai berikut : a) Penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan dan atau bentuk lain yang dipersamakan dengan itu; b) Memberikan kredit; c) Menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah; d) Menempatkan dananya dalam bentuk SBI, deposito berjangka, sertifikat deposito dan/ atau tabungan pada bank lain.

## **2.6 Bauran Pemasaran Produk Bank Syariah**

Dalam operasi pemasaran produk bank dituntut untuk memenuhi prinsip-prinsip Syariah yang berkaitan dengan bauran pemasaran secara sepintas. Adapun bauran pemasaran tersebut adalah : 1) Pengembangan Produk Bank Syariah merupakan segmen pasar yang relative tertentu yaitu masyarakat Islam namun tidak

tertutup kemungkinan dimanfaatkan oleh masyarakat non muslim. Oleh karena itu, maka bagaimana upaya yang dilakukan sehingga tampil sebagai produk yang mkenarik dan dapat menciptakan kepuasan bagi konsumen. Dari sudut kepuasan bukan saja kepuasan lahir tetapi juga kepuasan bathin, yang patut menjadi perhatian adalah produk yang tidak mengandung unsure larangan dalam Islam. 2) Penetapan Harga dalam wujud suku bunga dipersamakan dengan riba dalam ajaran Islam. Oleh karena itu Bank syariah di larang memberlakukan tingkat bunga sebagai dasar penentuan harga. Demikian juga halnya dengan pertukaran barang yang sama dan ukuran serta mutu yang sama dengan nilai yang berbeda dilarang. Atas dasar itulah sehingga mata uang dalam suatu Negara yang masih berlaku dilarang diperdagangkan/dijualbelikan. 3) Penetapan Lokasi/Distribusi mengingat segmen pasar Bank Syariah relative tertentu, maka strategi distribusinya mengacu pada disamping memperhatikan trading area, juga dapat mempertimbangkan kelompok organisasi sasaran seperti yang telah disebutkan. trading area dimaksudkan adalah kawasan yang memenuhi criteria lokasi bank. 4) Kegiatan Promosi produk dilingkungan perbankan pada umumnya adalah: a) Memperkenalkan dan menjual produk/jasa yang dihasilkan oleh bank; b) Agar bank dapat menghadapi persaingan yang semakin tajam dan semakin kompleks; c) menjual ide, gagasan dan harapan yang baik tentang bank.

## **2.7 Pemasaran Strategik**

Pemasaran strategic merupakan ilmu manajemen strategic, dimana memiliki unsure-unsur analisis strategi, pilihan-pilihan strategi dan implementasi strategi yang memiliki

karakteristik teori, metodologi dan aplikasi. Unsur strategi pemasaran

- a. Segmentasi pasar yaitu tindakan pengidentifikasian dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen. Masing-masing konsumen memiliki karakteristik, kebutuhan produk dan bauran pemasaran tersendiri.
- b. Targeting yaitu suatu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki.
- c. Positioning yaitu penetapan posisi pasar guna membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang ada di pasar kepada benak konsumen.

Sedangkan unsur taktik pemasaran sebagai berikut : 1) Diferensiasi, berkaitan dengan cara membangun strategi pemasaran dalam berbagai aspek; 2) Bauran Pemasaran, berkaitan dengan kegiatan mengenai produk, harga, promosi dan tempat. Adapun unsur nilai pemasaran terdiri dari: a) Merek atau *Brand* yaitu nilai yang berkaitan dengan nama dan melekat pada suatu perusahaan. b) Pelayanan yaitu nilai berkaitan dengan pemberian jasa pelayanan kepada konsumen. c) Proses yaitu nilai yang berkaitan dengan perusahaan untuk membuat karyawan terlibat dan memiliki rasa tanggung jawab dalam proses memuaskan konsumen baik secara langsung atau tidak. Produk-produk Bank Syariah memerlukan pemasaran strategi untuk meningkatkan dan mempertahankan kinerja unggul dalam industri perbankan terutama Bank Syariah di Indonesia.

## 2.8 Aktivitas Primer

Ada lima kelompok generic aktivitas primer yang dilakukan dalam bersaing di industri apapun. Setiap

kelompok dapat dipilah lagi ke dalam sejumlah aktivitas yang berlainan yang bergantung pada jenis industri dan strategi perusahaan: a) Logistik ke dalam, aktivitas yang berhubungan dengan penerimaan penyimpanan dan penyebaran masukan ke produk seperti penanganan material, pergudangan, pengendalian persediaan, penjadualan kendaraan pengangkut dan pengenalan barang kepada pemasok; b) Operasi, aktivitas yang menyangkut perubahan masukan menjadi produk akhir, seperti pengemasan, perakitan, pemeliharaan alat-alat pengujian, percetakan dan pengoperasian fasilitas; c) Logistik keluar, aktivitas yang berhubungan dengan pengumpulan penyimpanan dan pendistribusian fisik produk kepada pembeli, seperti pergudangan barang jadi, penanganan material, operasi kendaraan pengiriman, pengolahan pesanan dan penjadualan; d) Pemasaran dan penjualan, aktivitas yang menyangkut penyediaan sarana agar pembeli dapat membeli produk dan aktivitas yang mempengaruhi pembeli agar mau membeli seperti periklanan, promosi, wiraniaga, penentuan kuota, pemilihan penyalur, hubungan dengan penyalur dan penetapan harga; e) Pelayanan, aktivitas yang menyangkut penyediaan layanan untuk kuat ayau menjaga nilai produk, seperti pemasangan perbaikan, pelatihan, pasokan suku cadang dan penyesuaian produk.

## 2.9 Aktivitas Pendukung

Aktivitas nilai pendukung yang diselenggarakan bersaing dalam industri apapun dapat dibagi menjadi empat gererik, seperti halnya aktivitas primer, masing-masing kelompok khas untuk industri tertentu. Dalam kelompok aktivitas pengembangan teknologi, misalnya aktivitas yang ada dapat meliputi desain komponen,

desain keseluruhan pengujian lapangan, perancangan proses, dan pemilihan teknologi. Demikian juga, aktivitas pembelian dapat dibagi-bagi menjadi aktivitas seperti menyaring pemasok baru, pembelian berbagi jenis masukan, serta pemantauan secara kontinu kinerja pemasok.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Objek dan Lokasi Penelitian**

Objek penelitian yang akan diteliti yaitu produk bank syariah dengan analisis teknikal dan melakukan pengamatan.

#### **3.2 Desain Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan pengembangan produk bank syariah, sehingga dapat menemukan penyempurnaannya. Penelitian ini, juga untuk menemukan fakta dengan interpretasi yang tepat (Nazir, 2005 : 87).

#### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

##### **3.3.1 Jenis dan Sumber Data**

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data sekunder bersumber dari Bank Indonesia, merupakan data yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pengumpul data primer atau pihak lain. Data sekunder diperoleh dari literatur, buku, majalah, internet, dan lain-lain yang bermanfaat bagi analisis yang dilakukan.

##### **3.3.2 Prosedur Pengumpulan Data**

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Dalam melakukan penelitian ini penulisan menggunakan metode pengumpulan data, menggunakan riset kepustakaan, penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari literatur atau

referensi lain yang berhubungan dengan pokok bahasan sehingga digunakan sebagai acuan analisa untuk memecahkan masalah. Pengamatan langsung (*Observasi*), adalah cara pengambilan data dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tersebut (Nazir, 2005:175).

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Sejak beroperasinya bank Syariah dalam system perbankan di Indonesia berdasarkan ketentuan-ketentuan yang berlaku selama lebih kurang dua tahun perkembangan institusi dan instrument seperti perbankan, *capital market*, *equity market*, reksa dana, asuransi dan *microfinance*. Potensi populasi 224,35 juta dan GDP/kapita 2271,17 tahun 2008 dari USD 1942,14 tahun 2007. Kondisi fundamental ekonomi (CPI) terjaga, nilai tukar relative stabil, *sustainable growth* dan lain-lain. perkembangan pasar keuangan syariah di Indonesia belum optimal karena share asset perbankan syariah 2,4%, *share Islamic capital market* 4%, share reksa dana syariah 3,79%.

#### **4.1 Analisis Data**

Data yang diperoleh bahwa factor dominan yang mempengaruhi ketentuan mengenai pasar uang antar bank berdasarkan prinsip Syariah pertama kali diterbitkan pada tahun 2000 melalui PBI Nomor 2/8/PBI/2000 tanggal 23 Februari 2000 dan disempurnakan melalui PBI Nomor 9/5/PBI/2007 sebagai berikut: a) Memberikan keleluasan bagi masyarakat kemungkinan pengembangan instrument Pasar Uang Antar Bank Berdasarkan Prinsip Syariah (PUAS) untuk menggunakan

prinsip syariah selain mudharabah; b) Memberikan fleksibilitas terhadap beberapa karakteristik Sertifikat

Investasi Mudharabah Antarbank (SIMA).

**Tabel 2. Karakteristik SIMA Tahun 2000 dan Tahun 2007**

Karakteristik SIMA	Tahun 2000	Tahun 2007
Denominasi	Rupiah	Rupiah dan Valuta Asing
Cara penerbitan	Paper based	Sripless
Jangka waktu	s.d 90 hari	o/n s.d 365 hari
Pasar sekunder	Hanya 1 kali	Tradable s.d jatuh tempo

Rata-rata volume transaksi meningkat dari Rp 113,45 miliar tahun 2007 menjadi Rp 147,88 miliar tahun 2008. Sedangkan rata-rata imbalan menurun dari 7,92% (2007) menjadi 7,5% (2008). Dari 30 bank syariah (BUS dan UUS) hanya sekitar 6-8 bank perhari yang berpartisipasi aktif dalam PUAS dan rata-rata volume transaksi antara Rp 8,6 miliar sampai dengan Rp 312 miliar. Porsi penanam dana oleh bank konvensional masih cukup besar yaitu 36,93 (2007) 47,43% (2008). Hasil data yang diperoleh bahwa factor dominan yang mempengaruhi margin Bank Syariah adalah nisbah bagi hasil. Hal ini dapat dimengerti karena berdasarkan data yang diketahui bahwa selama dua tahun terakhir jumlah dana yang dihimpun dari masyarakat rata-rata Rp 63,233 miliar/tahun. Sedangkan yang dapat dialokasikan hanya mencapai Rp 45,450 miliar. Sehingga Nampak bahwa beban tingkat nisbah bagi hasil relative besar.

Semenjak tahun 2004, industri perbankan syariah di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang cukup pesat. Dalam kurun waktu 5 tahun, total aset industri perbankan syariah telah meningkat lebih dari 3 kali lipat atau setara dengan pertumbuhan sebesar 55,8% per tahun dari sebesar Rp 15,33 triliun pada tahun 2004

menjadi Rp.49,55 triliun pada akhir tahun 2008. Pada periode 5 tahun terakhir, perbankan syariah telah pula berhasil mempertahankan kualitas aset yang cukup baik yang ditunjukkan dengan tingkat Non Performing Financing (NPF) yang masih terkendali sekitar 4-5% dan tingkat Financing to Deposit ratio (FDR) yang cukup tinggi yaitu rata-rata diatas 90%. Industri perbankan syariah telah pula mengalami pertumbuhan dalam hal kelembagaan. Pada saat ini jumlah bank syariah telah meningkat menjadi 5 Bank Umum Syariah, 25 Unit Usaha Syariah dan 134 BPR Syariah yang didukung oleh 1031 kantor ditambah 1.618 unit layanan syariah di kantor bank konvensional. Pertumbuhan jaringan yang pesat juga membuat pertumbuhan yang cukup tinggi pada jumlah pengguna jasa perbankan syariah. berdasarkan data terakhir diketahui hingga bulan Mei 2009 pengguna jasa pembiayaan bank syariah mencapai 635.555 atau tumbuh rata-rata pertahun dalam 5 tahun terakhir sebesar 99,45%. Sementara pengguna jasa simpanan (giro, tabungan dan deposito) mencapai 4.678.374 dengan rata-rata pertahunnya tumbuh sebesar 73,42%. Berdasarkan data bulan Desember 2008, aset perbankan syariah nasional mencapai

Rp.49,55 triliun, sedangkan pembiayaan yang didistribusikan dan dana masyarakat yang terhimpun masing-masing mencapai Rp.38,19 triliun dan Rp.36,85 triliun. Sementara jaringan kantor telah mencapai 953 kantor. Selain itu sebagian besar pembiayaan tersebut dialokasikan ke UMKM dengan porsi yang cukup signifikan yaitu mencapai sekitar 70%. Sehubungan dengan terjadinya krisis keuangan global sejak semester kedua tahun 2008, industri perbankan syariah nasional relatif terhindar dari pengaruh langsung krisis keuangan global karena relatif rendahnya eksposur investasi internasional dan transaksi valuta asing. Hal ini tercermin antara lain dengan masih tingginya pertumbuhan tahunan dari aset, DPK maupun PYD industri perbankan syariah. Disamping itu, daya tahan industri perbankan syariah sedikit banyak dipengaruhi oleh karakteristiknya yang hanya bertransaksi pada aktifitas ekonomi riil dan memang pembiayaan perbankan syariah mayoritas berada di sektor UMKM. Pencapaian industri perbankan syariah nasional yang cukup menonjol pada periode tahun 2004 sampai dengan tahun 2009 adalah dikeluarkannya UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan syariah, dimana dengan UU tersebut industri perbankan syariah telah memiliki landasan hukum yang kuat. Disamping itu, sebelumnya telah pula dikeluarkan UU No. 19 tahun 2008 tentang Sertifikat Berharga Syariah Nasional (SBSN) yang memberikan dukungan berupa dikeluarkannya instrumen SBSN yang dapat digunakan oleh perbankan syariah dalam pengelolaan

likuiditasnya. Dalam aspek peningkatan kualitas sekaligus kuantitas sumberdaya manusia industri perbankan syariah, telah dilakukan kerjasama dengan lembaga-lembaga terkait seperti Perguruan Tinggi (PT), Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI), Asosiasi Bank Syariah Indonesia (ASBISINDO), CERTIF, Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) dan Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (PKES), berupa pembukaan program-program studi ekonomi/keuangan/perbankan syariah, penyusunan buku teks ekonomi Islam, penyusunan kodifikasi produk perbankan syariah, kamus istilah keuangan/perbankan syariah serta pelaksanaan program sertifikasi bagi direktur BPRS diseluruh Indonesia.

#### **4.2 Analisis Rantai Nilai**

Hasil studi terhadap kinerja aktivitas tingkat nisbah bagi hasil, produk penyerahan dan produk alikasi kredit dan pelayanan bank lainnya maka dapat diketahui sebagai berikut: kinerja antara aktivitas Bank Syariah khususnya aktivitas penentuan tingkat nisbah bagi hasil, produk pengerahan dana maupun produk alokasi kredit dan pelayanan bank lain berpengaruh secara simultan 2,4 adalah nilai bagus. Sedangkan secara parsial produk pengerahan dana lebih unggul dibandingkan dengan tingkat nisbah bagi hasil dan produk alokasi kredit pelayanan bank lainnya.

#### **4.3 Implikasi Kebijakan**

Memperhatikan hasil studi baik melalui analisis sebelumnya maka implikasi kebijakan sebagai berikut :

**Tabel 2. Aktivitas Primer dengan Strategi Bank Syariah**

Aktivitas Rantai Nilai dan Strategi Aktivitas Primer Logistik ke dalam Diversifikasi produk penyerahan dana Operasi	Upaya yang Dilakukan Memperluas ragam simpanan yang tidak mengandung risiko
Penentuan standar tingkat nisbah bagi hasil Logistic ke luar Difersifikasi Alokasi kredit dan pelayanan lainnya Pemasaran Penyebaran unit pelayanan dan promosi Pelayanan Pembimbingan dan konsultasi	Menetapkan standar baku dengan tingkat fleksibilitas yang tinggi Meningkatkan daya jangkau dengan Ragam kredit yang nilainya relative kecil Membentuk unit pelayanan dipusat kegiatan ekonomi meningkatkan promosi Meningkatkan bantuan manajemen
Aktivitas penunjang Prasarana Daya tarik fasilitas Teknologi Pengembangan cirri produk dan spesifikasi Sumber daya manusia Spesifikasi dan Mutu SDM yang sesuai	Melengkapi fasilitas yang representative Meningkatkan pemasyarakatan Peristilahan produk bank Meningkatkan pengembangan SDM yang sesuai dengan operasional
Pembelian Spesifikasi tertentu produk	Mengawasi dan menyeleksi simpanan yang sesuai syariah

Sepanjang yang diamati, hal-hal tersebut dalam table di atas masih belum mendapat perhatian yang berarti. maka upaya yang seharusnya dilakukan Bank syariah adalah:

1. Memperluas ragam produk yang dimaksudkan tidak mengandung risiko misalnya simpanan/tabungan ongkos naik haji (ONH) Masyarakat islam sedapat mungkin diajak untuk sejak dini menabung guna dapat menghimpun dana dari sedikit demi sedikit sehingga pada

saatnya nanti dapat mencukupi ongkos naik haji untuk kepentingan ini bank relative tidak mengeluarkan biaya untuk simpanan, karena motif tabungan adalah motif ibadah.

2. Menetapkan standar baku dengan fleksibilitas yang tinggi. Oleh karena itu Syariah tidak menganut system bunga, maka tingkat nisbah bagi hasil harus ditetapkan sebagai pedoman untuk menetapkan biaya yang seharusnya dibayar oleh bank



- kepada para nasabah baik sebagai penabung maupun sebagai debitur.
3. Meningkatkan daya jangkau dengan ragam kredit relative nilainya relative kecil. Fasilitas kredit yang ditawarkan bank syariah diharapkan dapat memperluas ragamnya seperti kredit beasiswa/pendidikan. Disamping itu diharapkan pola dibuka fasilitas kredit dengan jumlah yang relative kecil guna membantu para pedagang kaki lima dan sebagainya.
  4. Membentuk unit pelayanan di pusat-pusat kegiatan ekonomi dan meningkatkan promosi. Hal ini dimaksudkan agar bank syariah terutama BPR Syariah dapat membuka unit-unit pelayanan dipusat-pusat kota, guna mengantisipasi ketentuan pemerintah dalam pendirian BPR Syariah di kota-kota besar, sehingga diperlukan unit-unit pembantu untuk melayani kepentingan masyarakat. Selain itu diperlukan peningkatan promosi terutama melalui para mubaligh yang melakukan ceramah agama dengan menyinggung pentingnya bank syariah dalam pengembangan ekonomi umat Islam yang sebagian besar masih berada di bawah batas garis kemiskinan.
  5. Meningkatkan bantuan manajemen. Dalam rangka membantu pelaksanaan proyek yang dibayar oleh bank Syariah, maka dituntut bantuan teknis yang lebih intensif guna pengamanan kredit yang disalurkan. Oleh karena itu bimbingan manajemen kepada debitur perlu ditingkatkan.
  6. Melengkapi fasilitas pelayanan yang representative. Fasilitas pelayanan yang dapat mejamin kelancaran dan kenyamanan bagi nasabah perlu tersedia dan mempunyai daya tarik sehingga dapat meningkatkan minat masyarakat menjadi nasabah bank syariah.
  7. Meningkatkan pemasyarakatan peristilahan produk bank. Istilah produk bank syariah seperti, Al Wadiah, Al Mudharabah, Al Musyorakah, Al Murabahah, Al Bain bithaman ajil, Al ijarah, Al Bain Talejiri dan Qardul Hasan masih dirasakan perlu dipopulerkan sehingga tidak terkesan sama dengan peristilahan pada produk-produk hasil konvensional.
  8. Meningkatkan pengembangan SDM sesuai dengan tuntutan operasional. SDM sebagai pengelola bank syariah terutama BPR Syariah, masih belum menguasai sepenuhnya teknis operasional perbankan Syariah sehingga diperlukan peningkatan ketrampilan secara berkesinambungan.
  9. Mengawasi dan menyeleksi simpanan yang sesuai dengan Syariah. Dalam hal bank syariah ingin menerima simpanan baik dalam bentuk Al Wadiah maupun Al Mudharabah, berbagai jenis sedapat mungkin terhindar dari unsure-unsur yang bertentangan dengan Syariah.
- UU No. 10/1998 Pasal 8 Ayat 1 dan 2 adalah : Dalam pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, bank umum wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas itikad dan melunasi utangnya atau mengembalikan

pembiayaan dimaksud sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Bank umum memiliki dan menerapkan pedoman perkreditan dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Bank Indonesia. Produk Bank Syariah adalah :

1. *Al-wadi'ah* (simpanan) merupakan titipan atau simpanan pada bank syariah dalam praktiknya nisbah antara bank (*shahibul maal*) dengan deposan (*mudharib*) berupa bonus untuk giro wadiah sebesar 30%, nisbah 40:60 untuk simpanan tabungan dan nisbah 45 : 55 untuk simpanan deposito.

Pembiayaan dengan bagi hasil melalui :

- a. *Al-musyarakah* merupakan akad kerjasama antar dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu.
  - b. *Al-mudharabah* merupakan akad kerja sama dengan dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal dan pihak lain menjadi pengelola.
  - c. *Al-muza'arah*, merupakan kerja sama pengelola pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap.
  - d. *Al-musaqah* adalah bagian dari al-muza'arah yaitu penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan dengan menggunakan dan dan peralatan mereka sendiri.
2. *Bai'as-salam* adalah pembelian barang yang diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka.
3. *Bai'Al-istihna'* adalah bentuk khusus dari akad Bai'as-salam,

oleh karena itu ketentuan dalam Bai'Al-istihna' mengikuti ketentuan dan aturan Bai'as-salam.

4. *Al-Ijarah* (leasing) merupakan akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.
5. *Al-Wakalah* (amanat) artinya penyerahan atau pendelegasian atau pemberian mandate dari satu pihak kepada pihak lain
6. *Al-Kafalah* (garansi) adalah jaminan yang diberikan penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.
7. *Al-Hawalah* merupakan pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.
8. *Ar-Rahn* adalah kegiatan menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterima.

Ide dasar sistem perbankan Islam sebenarnya dapat dikemukakan dengan sederhana. Operasi institusi keuangan Islam terutama berdasarkan pada prinsip PLS (*profit-and-loss-sharing* – bagi-untung-dan rugi). Bank Islam tidak membebankan bunga, melainkan mengajak partisipasi dalam bidang usaha yang didanai. Para deposan juga sama-sama mendapat bagian dari keuntungan bank sesuai dengan rasio yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan demikian, ada kemitraan antara Bank Islam dan para deposan di satu pihak, dan diantara bank dan para nasabah investasi sebagai pengelola sumberdaya para deposan dalam berbagai usaha produktif di pihak lain. Sistem ini berbeda dengan Bank Konvensional yang pada intinya meminjam dan dengan membayar bunga pada satu sisi neraca dan memberikan

pinjaman dana dengan menarik bunga pada sisi lainnya.

Perbankan Islam memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam bentuk transaksi. Islam melarang kaum muslim menarik atau membayar bunga (*riba*). Pelarangan

ini yang membedakan sistem perbankan Islam dengan sistem perbankan konvensional. Untuk memperjelas perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional maka dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4. Perbedaan Paradigma Bank Konvensional dengan Bank Syariah**

<b>FAKTOR KUNCI</b>	<b>BANK KONVENSIONAL</b>	<b>BANK SYARIAH</b>
Hubungan bank dengan	Investor dengan investor	Kreditur dan debitur
Sistem Pendapatan Usaha	Bunga, Fee	Bagi hasil, Margin, Fee
Organisasi	Tidak terdapat struktur pengawasan syariah	Terdapat struktur syariah yaitu Badan Syariah
Penyaluran Pembiayaan	Liberal untuk tujuan keuntungan	Adanya batasan-memperhatikan unsur moral lingkungan
Tingkat risiko dim usaha	Risiko menengah karena adanya transaksi spekulasi	Risiko menengah -rendah melarang transaksi
Penanggung Risiko Investasi	Satu sisi hanya pada bank	Dua sisi yaitu bank dan (deposan maupun debitur)

**Tabel 5. Perbedaan Laporan Keuangan Bank Konvensional dengan Bank Syariah**

<b>No.</b>	<b>BANK KONVENSIONAL</b>	<b>No.</b>	<b>BANK SYARIAH</b>
1	Laporan Neraca	1	Laporan Neraca
2	Laporan Laba/Rugi	2	Laporan Laba/Rugi
3	Laporan Rekening Administrasi	3	Laporan Arus Kas
		4	Laporan Perubahan Modal Pemilik dan Laporan Laba ditahan
		5	Laporan Investasi Terbatas
		6	Laporan Submer dan Penggunaan Zakat dan Dana sumbangan
		7	Laporan Sumber dan Penggunaan dana Qard

Persaingan perbankan syari'ah yang semakin ketat, seiring pemberlakuan Undang-Undang No 10 Tahun 2008 sebagai dasar hukum bagi beroperasinya lembaga perbankan syari'ah. Pemberlakuan Undang-undang yang mengatur secara rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan oleh bank syari'ah tersebut memicu lahir dan bertumbuhnya bank syari'ah baru, baik yang berbentuk bank umum syari'ah maupun unit usaha syari'ah dari bank konvensional. Kondisi ini menyebabkan persaingan antara bank syari'ah dan bank konvensional lainnya tidak dapat dihindarkan, sehingga berdampak pada motivasi bank untuk berpacu dalam mencapai kinerja terbaik.

Sebagaimana halnya bank konvensional, bank syari'ah juga merupakan lembaga yang berorientasi pada laba (*profit oriented*). Laba bukan hanya untuk kepentingan pemilik atau pribadi, tetapi penting untuk pengembangan usaha bank syari'ah. Langkah strategis yang dapat ditempuh oleh bank dalam rangka memenangkan persaingan di industri perbankan, salah satunya adalah meningkatkan kinerja keuangan. Peningkatan kinerja keuangan mempunyai dampak dalam menjaga kepercayaan agar nasabah tetap setia menggunakan jasanya. Prinsip utama yang harus dikembangkan oleh bank syari'ah dalam meningkatkan kinerja keuangan adalah kemampuan bank syari'ah dalam menghimpun dana dari masyarakat melalui kegiatan pendanaan (*funding*) dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan (*financing*). Penilaian kinerja suatu bank biasanya dilakukan dengan menganalisa tingkat profitabilitas bank syari'ah. Profitabilitas tercermin dalam *Return On Asset* (ROA), yaitu rasio yang

membandingkan laba yang diperoleh dengan kekayaan yang menghasilkan laba tersebut. Oleh karena itu, yang harus diperhatikan oleh bank tidak hanya memperbesar laba, tetapi yang terpenting adalah usaha untuk meningkatkan kinerja.

Faktor-faktor yang mempengaruhi variabel kinerja adalah *current ratio* (CAR) sebagaimana yang dikemukakan oleh Damodaran (1997:82) bahwa rasio keuangan mengukur eksposur bank terhadap resiko baik tekanan likuiditas jangka pendek maupun jangka panjang. Semakin besar CAR maka keuntungan yang diperoleh oleh bank akan semakin besar. Jadi salah satu faktor yang dihadapi oleh bank adalah tekanan likuiditas jangka pendek (FDR). Salah satu rasio keuangan untuk mengukur likuiditas (FDR) adalah *current ratio* (CAR). Semakin besar *current ratio* (CAR) semakin baik likuiditas bank. Dengan demikian, semakin besar *current ratio* (CAR), semakin kecil resiko likuiditas bank. Tingkat Efisiensi Operasional (BOPO) merupakan indikator untuk mengukur tingkat efisiensi dan pendapatan operasional bank. Semakin tinggi BOPO semakin baik (Harahap, 1998:309). Jadi semakin efisiensi kinerja operasional suatu bank maka keuntungan yang diperoleh akan semakin besar.

Tingkat pembiayaan (NPF) digunakan sebagai salah satu ukuran dari *leverage* keuangan. *Leverage* keuangan adalah rasio yang mencerminkan faktor resiko yang dihadapi oleh bank. NPF adalah rasio yang menunjukkan pembiayaan bermasalah yang terdiri dari pembiayaan yang berklasifikasi kurang lancar, diragukan dan macet. Dengan demikian semakin besar NPF akan mengakibatkan semakin tingginya resiko yang akan

dihadapi bank. Dengan pertimbangan bahwa apabila dalam penyaluran dana dalam pembiayaan banyak mengandung risiko atau banyak terjadi pembiayaan yang bermasalah maka akan mengancam pendapatan dari laba yang diterima oleh bank. Salah satu yang menjadi penilaian mengenai kinerja bank adalah kemampuan bank menghasilkan laba atau profitabilitas. Salah satu rasio keuangan yang mengindikasikan profitabilitas bank adalah *Return On Asset* (ROA).

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

1. Kehadiran bank syariah di Indonesia merupakan hasil dinamika pembangunan nasional yang menuntut partisipasi masyarakat Islam yang beranggapan bahwa praktek perbankan konvensional tidak sesuai terhadap syariah.
2. Bank syariah dalam operasionalnya tidak mengkhususkan diri pada segmen pasar tertentu hanya untuk masyarakat islam, tetapi melayani kepentingan masyarakat banyak.
3. Dalam operasional bank umum syariah menunjukkan perkembangan yang lebih maju dibandingkan dengan BPR Syariah. BPR Syariah masih sebagian besar yang mengalami kesulitan dalam memperoleh marjin.
4. Hubungan dengan factor-faktor penentu kinerja unggul dalam operasionalnya, maka sesuai dengan hasil studi baik melalui regresi maupun rantai nilai maka factor penentu perubahan marjin adalah tingkat nisbah bagi hasil sedangkan produk,

pengeralahan dana dan produk alokasi dana relative tidak berpengaruh nyata, oleh karena itu diperlukan upaya pengembangan produk belum populer.

### 5.2 Saran

Diantara produk yang perlu pengembangan antara lain :

- a. Dari segi pengeralahan dana meliputi tabungan ONH, tabungan Qurban dan tabungan Umroh.
- b. Dari segi kredit alokasi kredit meliputi kredit beasiswa, kredit pengembangan pendidikan.
- c. Keterbatasan informasi dari data yang diperoleh selama melaksanakan studi ini, banyak hal yang seharusnya mendapatkan perhatian, belum dikaji mendalam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofyan. 1996. **Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi**. Penerbit Rajawali. Jakarta.
- Agustinus Sri Wahyudi. 1996. *Manajemen Strategik : Pengantar Proses Berfikir Strategik*. Binarupa Aksara, Jakarta.
- Boseman, Glen dan Arvind Phatax.1989. *Strategic Management*, 2<sup>nd</sup> edition, John Wiley & Sons.
- Craig, James C & Robert M Grant, 1987. **Strategic Management** Manajemen Strategi (Sumber Daya-Perencanaan-Efisiensi Biaya-Sasaran). PT Elex media Komputindo Kelompok Gramedia-Jakarta.

- Dahlan Siamat. 2004. ***Manajemen Lembaga Keuangan***. Edisi Keempat. Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- David, R, Fred. 2009. ***Strategic Management (Manajemen Strategis Konsep)***. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Frianto Pandia dkk, 2005. ***Lembaga Keuangan***. Penerbit PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Hasan, Ali. 2009. ***Marketing***. Edisi Baru. Penerbit Pressindo. Yogyakarta
- Husein, Umar. 2003. ***Strategic Management in Action***. PT. Gramedia Pustaka Utama Jakarta
- Husein Umar. 1999. ***Riset Strategi Perusahaan***. PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Husein Umar. 2000. ***Business: An Introduction***. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Kasmir, 2004. ***Bank dan Lembaga Keuangan lainnya***. Edisi Keenam. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, 2006. Pemasaran Bank. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Republik Indonesia, ***Undang-Undang No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Sentral***
- Republik Indonesia, ***Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan***
- Saunders, Anththony, Marcia Millon Conett. 2001 ***Financial Markets and Institutions: A Modern Perspective***, McGraw-Hill. New York.
- Yusanto, M. Ismail & Widjaya Kusuma. 2003. ***“Manajemen Strategis Perspektif Syariah”***. Edisi Pertama. Khairul Bayaan. Jakarta